

# Les conditions du marché exigent beaucoup de prudence

*Deux dangereux extrêmes que les détaillants devraient éviter à tous prix--  
Le grand danger de la spéculation dans les circonstances actuelles--  
La demande publique pour la qualité est un facteur très important dans  
la situation.*

UNE douzaine de pages de matière à lire ne pourraient donner une meilleure idée de ce qui vient de se passer dans le marché du cuir que les incidents relatés sur cette page. A vrai dire, un tel marché ne s'est jamais vu et il est à espérer qu'une semblable situation ne se produira pas de nouveau.

Toutefois, c'est à une condition que nous devons faire face actuellement et non à une théorie. Ce qui existe dans le moment nous intéresse plus que ce qui "pourrait exister" ou non. Pour le moment, les moyens à prendre pour remédier à cette situation nous importent plus que la recherche de ce qui a pu la causer.

Quelle est la meilleure politique que le commerce du détail doit suivre en face de ce marché à la hausse? Quel est le meilleur moyen à la disposition du détaillant pour s'assurer un bon assortiment de marchandises vendables, sans cependant augmenter son placement à un degré qui deviendrait dangereux? Comment peut-il y arriver et en même temps éviter le risque d'une dépréciation sérieuse de ses marchandises lorsque le marché aura enfin atteint son plus haut niveau? Telles sont quelques-unes des questions auxquelles nous allons essayer de répondre brièvement et imparfaitement.

## Deux dangereux extrêmes.

Comme la chose arrive toujours dans un marché incertain, certains détaillants achèteront plus de marchandises qu'il ne leur en faut dans l'espoir de faire un "gros profit"; d'autres n'achèteront pas assez ou en très petite quantité dans l'attente d'une baisse des prix. Ces deux extrêmes sont dangereux, et ceux qui agissent ainsi courent au désastre. Celui qui achète trop spéculé non seulement sur le cours futur du marché, mais il se met aussi dans une position fautive en ce qui regarde l'écoulement de son stock. Il spéculé également sur les

chances qu'ont les modèles qu'il a en stock de rester populaires. Il a épuisé ses ressources à leurs limites, et un changement subit dans le goût du public le trouve dans l'impossibilité d'en profiter. Car il doit vendre les modèles qu'il a en magasin, ou ne rien vendre du tout.

D'un autre côté, le détaillant qui n'achète pas assez — qui laisse son stock s'épuiser et son choix de pointures devenir désassorti — aura probablement de la difficulté à se procurer une quantité suffisante de marchandises au commencement d'une saison nouvelle. Et il est plus que probable qu'il lui faudra payer plus

cher pour les marchandises qu'il pourra se procurer.

**Restez dans un juste milieu.**

Non, il n'y a rien à gagner à aller d'un extrême à l'autre. La seule manière, sûre, et la seule qui puisse donner une assurance raisonnable de profit, c'est de rester dans un juste milieu; d'établir des relations avec des manufacturiers sur les marchandises et sur le service desquels il peut compter; à placer des commandes à l'avance, en aussi petites quantités que possible et à combler, chaque semaine ou chaque jour, à même son stock les trouées faites par les ventes.

Plus que jamais les conseils donnés

## Quelques Transactions dans le Cuir.

Le cuir sur place de plus en plus cher.

Peabody, Mass. — Le marché du cuir de la Rive Nord monte comme un aéroplane. Quelques exemples vont le démontrer.

Un char de peaux, consignées à un tanneur de Peabody, a été vendu par lui à un profit de \$2,500 avant qu'elles arrivent à sa tannerie.

Un lot de peaux de chèvre des Indes, vendu à un tanneur de la Rive Nord, il y a quelque temps, a été racheté par les importateurs. Ils ont envoyé un chèque de près de \$100,000 pour ces peaux. Ils ont payé plus cher pour ces peaux que le prix auquel ils les avaient vendues.

Un tanneur de cuir de flanc a payé la semaine dernière 35 cents pour un lot de peaux de l'ouest. Le prix de ces peaux avait été fixé par le gouvernement, jusqu'au 1er février, à 21-22 cents. Ces peaux à 35 cents sont non seulement plus chères, mais leur qualité est inférieure à celle des peaux de 22 cents. Le tanneur estime que la hausse des peaux le forcera à augmenter de 18 cents le pied les prix des cuirs à semelles.

Un tanneur de cuir de veau paie 60 cents la livre pour ses peaux de veau. Auparavant, il achetait des peaux de veau entières pour 60 cents pièce.

Une grande maison manufacturière de chaussures, dont les fabriques se trouvent dans le district de la Rive Nord, achète toutes ses peaux, pour s'assurer l'approvisionnement de cuir de ses fabriques de chaussures.

Un jour de la semaine dernière, un commerçant a vendu à un tanneur un lot de peaux de chevreau, et le lendemain il lui offrait une prime de \$1,000 s'il voulait lui revendre les mêmes peaux.

Ces exemples peuvent donner aux acheteurs une meilleure idée de la situation du cuir que toutes les statistiques que nous pourrions donner.